

第一步是“望”——捕捉项目信息;第二步是“闻”——筛选项目信息;第三步是“问”——寻找项目“生长地”;第四步是“切”——确定项目对接地

# 市商务局:市县联动“走活”招商大棋

编者按

开放招商是实现洛阳经济“提速增量、提质增效”目标的“关键一招”,是建设名副其实的中原经济区副中心城市的“强大引擎”。在日前召开的全市开放招商暨旅游产业发展会议上,伊川县、市商务局等13家单位因思路清晰、措施有效、业绩突出,被评为“2013年度全市开放招商工作先进单位”。本报今起开设《学习标杆勇争先 打造招商新亮点》栏目,专题报道这些单位的好经验、好做法,以期对各单位有所启发、有所借鉴,从而在全市打造更多开放招商的亮点。

开放招商是一项系统工程,需要各级各部门共同栽培、共同浇灌,最后方能生根发芽、开花结果。近年,市商务局大胆尝试和创新工作理念,创造性地提出了市县联动招商工作机制,取得了良好的工作成效。

## 一种机制,引来一个个大项目

10天前,一条消息给牡丹城带来惊喜:13日,由珠海中诚新能源汽车有限公司改装的两辆纯电动公交车正式交付我市,这标志着投资10亿元的新能源客车洛阳产业基地迈出了实质性的一步。

一个投资10亿元的大项目顺利签约,市县联动机制发挥了关键作用。

市商务局招商二科科长姬向懿回忆,去年年底,市商务局捕捉到北师大校园教育发展有限公司、珠海中诚新能源汽车有限公司有意到外地投资的信息。市商务局局长曾丹梅当即带领市商务局工作人员前去洽谈,经过几次交流,两家公司对

投资洛阳表现出浓厚的兴趣。市商务局根据对方的投资要求、项目特点,提出由伊滨区作为项目承接地进行深入对接。

这一“棒”交给伊滨区后,市商务局并没有“走开”。在谈判的关键时刻,副市长王敬林带领伊滨区、市商务局工作人员赶赴珠海,最终签下了这笔投资10亿元的大单。

无独有偶。今年3月正式投产的青岛啤酒(洛阳)有限公司项目,与此有异曲同工之妙。

“全国各地对青岛啤酒项目的竞争异常激烈,得益于市县联动机制,宜阳县才能在高手角逐中脱颖而出。”宜阳县招商局局长赵青海由衷感慨,作为世界500强企业,青岛啤酒对投资地的选择既谨慎又苛刻,单靠宜阳县一己之力很难打动青岛啤酒投资方。从市商务局捕捉到青岛啤酒的投资意向开始,市商务局、宜阳县始终保持紧密沟通,在洽谈的瓶颈期、签约的关键时刻,市县拧成了一股绳,一同分析,一同交流,一同研讨……最终使得项目落户宜阳。

“协力同心,黄土变金!”这是赵青海给予青岛啤酒项目最凝练的总结。

市县联动机制是如何“联起来、动起来”的呢?第一步是“望”——市商务局捕捉信息;第二步是“闻”——对信息进行筛选分类;第三步是“问”——分析寻找项目合适的“生长地”;第四步是“切”——确定具体对接县(市)区……

这四步走完,市县牵手,唱“同一首歌”。近年,市商务局通过市县联动机制,充分发挥上下协同作用,捕捉信息及时对接,选定项目跟踪推进,促成了一批重大招商项目落地。

## 一种机制,打通“最后一公里”

“从2007年开始,市商务局就开始探索实行市县联动机制,经过多年的摸索,如今已形成了一套相对完整的工作机制。”曾丹梅表示,作为全市招商工作的“司令部”“参谋部”和“执行官”,市商务局承担着全市开放招商的重任。在以往的招商工作实践中,存在着市里、各县(市)区沟通不畅的问题。“一方面,在争取一些大项目、知名企业时,各县(市)区掌握的各种资源有限,争项目时往往没有底气、不敢拍板。另一方面,市商务局处于开放招商第一线,掌握着大量的招商信息,却不能及时传达给各县(市)区。”

曾丹梅表示,一个大项目的落地,除各县(市)区积极主动对接外,也离不开市县级层面的推动。市县联动,合力引进大项目,是市商务局一直倡导和全力运作的招商模式。事实证明,市县联动能够更好地释放集聚各方能量,打通“最后一公里”。

曾丹梅表示,一个大项目的落地,除各县(市)区积极主动对接外,也离不开市县级层面的推动。市县联动,合力引进大项目,是市商务局一直倡导和全力运作的招商模式。事实证明,市县联动能够更好地释放集聚各方能量,打通“最后一公里”。

——集聚各方力量,共同推动项目签约、落地。任何一个项目的成功签约、落地过程,都涉及许多职能部门,单凭县(市)区一己之力很难调动众多资源。市县联动可以从市级层面入手,将各方力量积累起来,加快推进项目洽谈、签约、落地速度。

——实现信息共享,优势互补。市商务局掌握着大量的招商信息却没有项目承接地,各县(市)区有项目承接地但招商信息有限。通过市县联动机制,市商务局掌握的大量信息,可以及时传递给各县(市)区,让他们在第一时间跟进项目,而各县(市)区在项目洽谈中遇到问题,也可以反馈给市商务局,由市商务局进行沟通、协调。

——优化产业布局,合理配置项目。



## 全市棚户区改造任务明确

# 3年内全面开工 5年内基本完成

今年,我市将鼓励各县(市)区政府组建投融资平台,加强与国家开发银行、省豫资城乡投资发展有限公司合作,积极争取信贷支持,确保全市棚户区改造项目3年内全面开工、5年内基本完成。这是记者从昨日下午召开的全市棚户区改造项目融资政策培训座谈会上获悉的。

## 融资渠道更广泛: 争取更多信贷支持

在座谈会上,我市邀请国家开发银行、省豫资城乡投资发展有限公司相关负责人介绍了棚户区改造项目投融资的相关运作模式和优惠政策。

我市为破解改造项目资金瓶颈,今年将进一步拓宽融资渠道。

市旧改办主任常安仁表示,我市将积极鼓励和引导民间资本通过直接投资、间接投资、参股、委托代建等多种方式参与棚户区改造,民间资本参与的棚户区改造项目与政府组织实施的项目将享受同等支持政策。

“本月初,国开行总行对我省棚户区改造项目一次性新增中长期贷款承诺458亿元。同时,该行还将为省豫资公司发行不超过90亿元的私募债用于棚户区改造项目。”常安仁表示,为抓住此次机会,我市鼓励有条件的县(市)区政府设立不以盈利为目的的保障性安居工程建设实体,搭建融资平台,参与棚户区项目土地开发整理工作,并积极争取省保障性安居工程投融资平台的融资支持。

此外,我市金融机构也将加大对棚

区改造项目的信贷支持力度,鼓励符合规定的地方政府融资平台公司以及承担棚户区改造项目的企业,发行专项用于棚户区改造项目的企业债券或中期票据,并优先办理核准手续,加快审批速度。

## 改造范围有界定: 4类房屋将被改造

座谈会透露,我市棚户区改造项目将在3年内全面开工、5年内基本完成。其中,4类房屋属于棚户区改造范围,分别为:

【城市棚户区】标准为在城市规划区范围内符合下列条件之一的居住区:一是房屋建筑密度大,结构简陋,使用年限40年以上的房屋面积超过50%;二是房屋质量差,安全隐患大;三是使用功能不完善,基本配套设施不健全;四是城市规划建设用地范围内的行政村(社区)、自然村(村民组)。

【国有工矿棚户区】在城市规划区外,隶属于国有工矿企业,且易结构房屋较

多,建筑密度较大,使用年限久,房屋质量差,建筑安全隐患多,使用功能不完善,配套设施不健全的区。

【林业棚户区】国有林场中破旧平房集中连片、泥草房和危房面积超过50%,基础设施不齐全、道路狭窄、治安和消防隐患大、环境脏乱差,低收入家庭户数较多的居民区。

【垦区危旧房】在垦区国有土地上,且符合下列四个条件之一的居民住房:一是破损严重、使用年限超过40年的房屋以及土坯、泥草等简易结构房屋;二是建设部门认定的危房;三是在基础设施配套和防震等方面达不到规定标准,存在严重安全隐患的房屋;四是集中连片、危房面积超过50%的居民点。

在运作模式上,城市棚户区改造由政府主导、商业运作为主;国有工矿棚户区改造由工矿企业实施,政府给予政策支持,企业与职工共担改造成本,成熟一个改造一个;林区、垦区的棚户区由行业主管部门集中实施。

本报记者 李东慧 见习记者 姜明明

## “不关心群众, 就不配当干部”

(上接01版)

李生武后来回忆:“当时我并不知道自己的病严重到什么程度,是细心的杨经理事先了解到我有可能下不了手术台,才叫同志们都过来陪我的。”

手术后第二天,李生武醒来睁眼看到的第一个人就是杨奎烈,他感动得热泪直流。

留院观察的日子,杨奎烈每天再忙都要到李生武的病床前看看。李生武说:“有这样的领导,我没理由不把工作做好!”

## “安心治疗,有我们在”

杨奎烈病重期间,心中仍惦记着职工。

杨奎烈住在解放军第150医院。他听说锅炉工任景国也因病住进了这个医院,就不顾家人劝阻,坚持要去探望任景国。

任景国的病房和杨奎烈的病房相距虽然只有百余米,可要翻过一个小山坡,然后还要爬上四层楼。对于肝癌晚期的杨奎烈来说,这实在是一件非常困难的事情。可是杨奎烈执意要去,家人只好陪着他,慢慢地往任景国的病房走去。

在家人的搀扶下,一段正常人两三分钟就能走完的路程,杨奎烈却走了十几分钟。来到任景国的病房,他对任景国和家人说:“安心治疗,有我们在。”任景国病故后,杨奎烈又三番五次地交代,一定要全力帮助任景国家人处理好后事,这让悲痛中的任景国家人非常感动。

## 暖心的暖气

102高压间是中信重工高压供电的中心,位于厂区西北角。高压间的值班室离暖气管道很远,多年来一直不通暖气,这成了杨奎烈的一块心病。

杨奎烈多次申请特批一条连接高压间的供热管道。从这里到厂区最近的供热点,连接管道至少2公里,有人说不划算。杨奎烈反驳道:“企业发展的目的不就是让职工工作、生活得更舒适吗?不关心群众,就不配当干部。”

2011年8月,杨奎烈抱病召开会议,商讨解决方案,还亲自设计、筹划采暖工程。工程施工期间,杨奎烈又多次到现场指导。供暖管道安装完成后,他逐个环节地检查。

11月中旬送暖后,已经病重的杨奎烈再次来到值班室。他用手挨个地摸暖气片热不热,并询问运行值班人员暖不暖和。当得到大家的肯定回答后,他才说:“那我就放心了。”

## “心细”的雪糕

2009年8月,中信重工宜阳重铸铁业有限公司投产,一台变压器已经不能满足生产用电。杨奎烈决定马上投资铸铁北变压器,并将这个任务交给输电车间完成。

盛夏的一个下午,天气异常闷热,大家正干得汗流浹背,杨奎烈来看大家了。

杨奎烈快步走到工人们中间说:“大家辛苦了!来,来,来,先放下手里的活,吃块雪糕消暑,然后咱们一起干!”“雪糕?”大家一听都愣住了……这么热的天,那么远的路,估计雪糕早就化成水了吧。

杨奎烈把雪糕一块一块地递到大家手中:“快吃,吃啊!”冰凉的雪糕一点儿都没化。后来大家才知道,杨奎烈特意安排人制作了冰块,把雪糕冻起来送到了工地。

又凉又甜的雪糕温暖了职工的心。大伙儿都说:“杨经理的心多细啊!”

## “不一致”的真性情

杨奎烈的直脾气也是出了名的。

他有一个习惯:每天上班前都要到生产现场巡视一遍。

有一次,他巡视到站房,发现当班的女工没有及时接班。他非常生气,就一直站在那里等。

那名女工到岗后,杨奎烈当着众人的面毫不留情地批评了她,严厉指出缺岗可能给生产带来的影响,给安全带来的隐患。

后来,杨奎烈得知这位女工是因为孩子生病才未能及时接班的。当天下午一下班,他就专门到这位女工家里去看望生病的孩子。

在工作上的严格要求,和对职工的真心关爱,让大家感觉杨奎烈很“不一致”。这样的“不一致”让职工们心服口服:“杨经理对我们工作中出现的问题批评得确实‘动真气’,但他对我们的关心照顾更‘动真情’呀!”



总领群芳是牡丹

春来谁作韶华主

沉香亭畔若相看

百宝阑干护晓寒

牡丹 冯琦

